



2026 年國際鏈結與商業概念驗證專案 (2026 TREE Landing Program)

徵案及遴選簡章

指導單位：經濟部產業技術司

主辦單位：工業技術研究院

2026 年 1 月

壹、緣起

經濟部產業技術司為鼓勵國內科技專案計畫之新創公司，及國內具先進技術開發潛力之台灣新創，鏈結國際創新創業生態圈資源，以擴大研發外溢效果，建全科專事業化生態系之推動。特辦理「國際鏈結與商業概念驗證專案(TREE Landing Program)」(以下簡稱本專案)，整合工研院產業服務中心及產科國際所長期於矽谷累積的專業資源，槓桿 Berkeley SkyDeck 與 Stanford University 豐沛的「校友」、「投資人」、「產業」、「社群」、「學術界」等的新創能量，借重具投資經驗之新創領域專家，遴選具國際發展潛力之新創公司，赴美進行為期 3 個月的國際化商業概念驗證與商務拓展，串接矽谷新創生態圈及國際新創社群與展會之資源與網絡，開拓全球市場機會。

貳、申請辦法

一、申請期限：即日起至 **2026 年 2 月 25 日 12:00PM 止**。

二、申請方式：一律採線上報名，報名網址 https://docs.google.com/forms/d/1LsBMD-cOxv4IOhRImXI7DDgWXKHMcpH3nfZ_yVPZ9ko/edit

聯絡人：蘇小姐，email：rachelsu@itri.org.tw，電話：07-2625889 分機 132

三、申請條件：限於 **2018 年 1 月 1 日後依法登記成立之公司**，並符合以下其一條件即可申請；另，二年內曾執行本專案之新創公司，或是已取得國科會、國發會等相關政府補助資源者(詳如附件一)，不得再申請；經查如有政府資源重覆申請或使用情事，由申請單位自行負擔本專案執行經費及由主辦單位支付之專案訓練學費。

■ 分類一：執行科技專案計畫衍生之新創公司

- ✓ 法人衍生新創公司
- ✓ 技術移轉和核心成員源自法人科專之新創公司
- ✓ 經濟部產業技術司「科研成果價值創造計畫」之衍生公司
- ✓ 具潛力型技術已完成策略性產品或服務之開發

■ 分類二：臺灣科研新創公司

- ✓ 具潛力型技術並已完成策略性產品或服務之開發
- ✓ 具領導型技術可協助產業升級、提升競爭力及附加價值
- ✓ 國內依法登記事業或公司，公司淨值為正且非屬銀行拒絕往來戶，非陸資企業(依經濟部投資審議司認定)

四、申請文件：請務必於 **2026/2/25 12:00PM** 前，完成線上報名。(備齊下列附件一至附件三文件並上傳後，若申請資料未完備，須於接獲通知補件起 3 個工作天內完成，逾期將視同放棄申請。)

■ 附件一：報名表 (中文)

內容包含公司資訊、技術說明、財務說明、赴美人員名單及簡歷(限 CEO 執行長、CTO 技術長、CMO 行銷長、CFO 財務長，或具決策權之 BD 商務開發人員)與相關政府部會補助資源自我聲明書，須加蓋公司大小章，完成用印後掃描成 PDF 格式上傳。

■ 附件二：赴美商業概念驗證與商務拓展規劃書(中英文)

內容包含簡介、在美商務時程規劃、商業概念驗證標的及商務拓展履約項目等，不得少於 2000 字)。

■ 附件三：Pitch Deck

以英文為主，15 頁內，限 PDF 格式。

參、評選標準

項目	內容	說明	評分
1	市場策略	第一市場產品與服務、國際化動機、策略和模式	40
2	技術應用	技術解決的產業技術痛點、技術應用領域	30
3	國際鏈結規劃	國際夥伴、客戶、通路、代理商及投資人等	20
4	團隊優勢	核心成員專業領域、國籍、商務經驗	10
合計			100

肆、作業流程



伍、專案執行說明

通過遴選取得執行本專案資格之新創公司，取得專案執行費經費總額以新臺幣 180 萬元(含稅)為上限(主辦單位得依據年度預算編列狀況，進行本專案經費調整或經費撥付之各項權利義務變更，經費項目含赴美進行國際鏈結與商業概念驗證之相關費用，由新創公司自行編列支應)。

一、給付方式：與新創公司簽訂委託執行合約，明訂本專案履約項目(如二、獲選新創公司義務所詳)。

1. 款項分二期撥付，須開立公司發票，依合約請款。
2. 第一期款：於簽訂合約時撥付 65% 款項。
3. 第二期款：新創公司須提交本專案履約項目成果及佐證資料(包含但不限合約書/協議書)，2026 年 9 月 30 日前提交期末報告及完成履約項目之驗收後，付 35% 款項。)
4. 執行科研成果價值創造計畫(簡稱價創計畫)中之公司，由價創計畫支付本案費用。

二、獲選義務

1. 獲選新創公司須依審查會議結論修改本專案規劃書及簡報，經評審核定修改內容後，作為與主辦單位簽訂合約之附件，依此執行本專案，且須於結案報告中提出達成目標之佐證文件。執行成果期末報告提交時間為 2026 年 9 月 30 日前。須於期末報告中，提交履約項目成果之佐證資料。
2. 獲選新創公司參與本專案相關之文字、影音、圖照等，均無償提供且授權主辦單位可使用新創公司繳交之報告、創業歷程與相關成果文件、資料，進行後續創新創業推廣與經驗分享等事宜。
3. 若新創公司 2026 年 9 月 30 日前無法完成本專案義務，將視情節依結案審查結果扣除本專案執行費。
4. 新創公司須提出本專案執行目標，由評審評定後作為履約驗收項目，如下述 5~12 項，任 1 項未達成，扣本專案執行經費總額之 20%。商務拓展實績如下：
5. 國際鏈結(含以下所列項目至少 2 案)：取得(試)訂單、取得募資/合夥人(入股)、取得通路/代理商及其他經主辦單位同意認列項目。
6. 產品市場調查與研析：以美國當地國際供應鏈或相關產業機構為目標對象，運用本案驗證之標的產品(或服務)進行產品市場調查與研析一篇。
7. 建立國際新創網絡：完成至少 10 場洽商並撰寫紀錄(投資人/產業機構/領域專家等)。

8. 全程參與 Berkeley SkyDeck 或 Stanford University 提供之商務拓展活動，並取得參與證明。
9. 參加國際展會：代表經濟部產業技術司參加 2026 年 5 月 3 日至 5 月 6 日，於美國馬里蘭州華盛頓特區舉辦之 SelectUSA 2026，至少派 1 名成員全程參與介紹。
10. 參加 2026 年於本專案執行期間在美國矽谷辦理之 Demo Day。
11. 返國成果報告及分享會：出席分享執行本專案成果案例及經驗心得。
12. 於國際新創資訊平台登錄公司基本資料(例:Crunchbase)。
13. 獲選新創公司須配合主辦單位，提供營運經驗、營運績效、募資情況等相關資料，以利進行本專案成效追蹤；或配合出席相關分享交流活動，以利經驗傳承與知識擴散。

陸、相關須知說明

- 一、主辦單位保有活動內容及時程調整與最終解釋之權利。
- 二、主辦單位得依據實際發生狀況 (如：政府年度預算刪減、凍結及政策調整或其他不可歸責因素等)，導致不足以支應當年度應付經費時，進行本案辦理方式調整或經費撥付之各項權利義務變更時，參與新創公司不得提出損害賠償或其他請求。

柒、Berkeley SkyDeck 與 Stanford University 新創資源介紹

UC Berkeley SkyDeck 校友新創資源

創業與商機資源



- 全球45萬校友資源
- 全學研加速器前五名
- 500位+各領域專業業師，包含科技、商務、法務等
- 多元產業領域: SaaS、AI、大數據、生醫、半導體、太空、綠能/ESG、區塊鏈等

合作夥伴



知名企業



赴美商務拓展規劃_SkyDeck協助國際商務拓展

專業Workshops與超過500名矽谷業師群協助商務拓展

新創帶著拓展國際商務需求與產品赴美，尋找解決方案與商業機會

	SkyDeck協助商務重點	團隊效益
第一月 11月	1. 50堂+商務工作坊Workshop 2. 媒合一對一商務業師	1. 優化國際商務能力 2. 媒合最適協助商務開發業師
第二月 12月	1. 10堂+商務工作坊Workshop 2. 一對一商務業師協助商務開發 3. 業師群office Hours 4. 簡報練習	1. 透過優質有效的專業人脈資源，最大化拓展國際商機 2. 透過簡報練習，優化開拓國際市場商務能力
第三月 1月	1. 一對一商務業師協助商務開發 2. 業師群office Hours 3. 簡報練習 4. SkyDeck Demo Day	3. 透過Demo Day，鏈結矽谷主流投資人資源



新創課程工作坊案例

- 為你的新創建立財務預算
- 價值與資本
- 設計與原型打造
- 客戶挖掘與實務

與全球團隊一起學習

矽谷各領域專家分享

Stanford 校友新創資源



Stanford 新創國際募資實戰說明

主軸

- 募資技能:** 國際募資簡報策略、新創技術專利與應用場域驗證、國際市場布局與商業模式、全球新創生態系資源使用等。
- 實戰演練:** 新創顧問安排每週一對一產業募資實戰、鏈結Stanford校友及矽谷科技知名企業合作機會等。
- 矽谷鏈結:** Stanford校友聯手矽谷科技產業投資新創。

第一個月 募資技能 Product-Market-Fit & Opportunity Assessment

- Stanford顧問諮詢：依據團隊技術應用領域，進行客製化產業調整其商業模式及相關國際募資進能策略鏈結資源等。
- 週週新創實戰媒合：透過Stanford專業顧問提供新創國際談判策略與技能，並邀請國際企業進行商洽會議。
- 第一階段進度完成：新創產品或服務於產業定位驗證。

第二個月 實戰演練 Go-to-Market Plan

- 一隊一團隊顧問：Stanford新創團隊專屬顧問，針對週週新創實戰媒合回饋，進行相關策略調整等。
- 第二階段進度完成：新創產品或服務於國際市場布局策略。

第三個月 矽谷鏈結 Financial & Operational Plan

- 持續前兩個月的Stanford顧問諮詢、週週新創實戰媒合及一隊一團隊顧問等實戰演練技能提升。
- 第三階段進度完成：新創營運與短中長期財務策略與規劃。
- 舉辦矽谷新創聯合 Demo Day，邀請團隊向超過30名以上矽谷投資人與產業人士路演。